

تفريغ سلسلة حلقات برنامج

صناعة الإرهاب

الحلقة [21] الحادية والعشرون

بعنوان

الاستدراج

للأخ المجاهد

أبي عبيدة عبدالله العدم

حفظه الله

الصادرة عن مركز الفجر للإعلام

١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م

بسم الله الرحمن الرحيم

الاستدراج

هو فنُّ الحصول على معلومات من شخص أثناء المحادثة معه دون إدراك منه لأهمِّيَّة ما يدلي به من معلومات بالنسبة للمستدرِج أو الغرض الحقيقي لجمع المعلومات.

عمليَّة الاستدراج: هي عمليَّة أخذ المعلومات من الطرف الآخر دون أن يشعر هذا الطرف أنَّك تأخذ منه هذه المعلومات، أو دون أن يعرف هذا الطرف الآخر أنَّ لهذه المعلومات التي يعطيها أهمِّيَّة للذي يقوم بعمليَّة الاستدراج، فنحن مثلاً لو أردنا أن نغتال شخصاً معيَّناً نريد أن نجمع عنه معلومات فلا بدَّ أن نذهب إلى أقارب هذا الشخص أو المحيطين به أو معارفه أو نفسه حتَّى نستدرجه في الحصول على معلومات، الطواغيت مثلاً عندما يريدون أن يتأكَّدوا من هذا الشخص أنَّه مثلاً مجاهد أو غير ذلك يرسلون له من يقوم بعمليَّة استدراجه عن طريق الحديث معه، فالأخ المجاهد الذي يعمل في العمل السرِّي يجب أن يدرك طرق الاستدراج حتَّى يتلافاها ويدرك أيضاً كيف يعمل العدوُّ حتَّى لا يقع في شراكه؛ لأنَّ الإنسان ربَّما يعطي معلومات ويظنُّ أنَّها غير ذات أهميَّة ولكنَّها في حقيقة الوقت تكون معلومات ربَّما تكون قاتلة بالنسبة لهذا الشخص الذي يعطيها وبالنسبة للمجموعة التي يعمل معها، فحريٌّ بكلِّ رجل يعمل في العمل السرِّي أن يعرف أساليب وطرق المخابرات في الاستدراج، وأيضاً يتعلَّم المجاهد كيف يقوم باستدراج شخص معيَّن من أجل أن يأخذ منه المعلومات حتَّى يقوم ويؤدِّي المهمَّة التي هو مكلَّف بها على أكمل وجه.

- هناك للاستدراج بعض الخصائص:

1. أوَّل هذه الخصائص: أنَّ الشخص الذي يقوم بإعطائك المعلومات أو الشخص الذي تقوم باستدراجه ليس لديه فكرة لماذا تأخذ منه هذه المعلومات، لا يدرك حقيقة الفعل الذي تقوم به، هذه من خصائص عمليَّة الاستدراج.
2. ولا يعلم أيضاً الهدف من وراء أخذ هذه المعلومات.
3. أيضاً أنَّ الذي يقوم بأخذ هذه المعلومات أي الرجل المستدرِج لا يسيطر على هذا الهدف؛ لا يسيطر على الطرف الذي يأخذ منه المعلومات ولا يسيطر أيضاً على ظروف العمليَّة التي يأخذ فيها المعلومات.
4. وأيضاً من خصائص عمليَّة الاستدراج: أنَّ المعلومات التي يستخلصها الأخ أو الرجل السرِّي عندما يقوم بعمليَّة الاستدراج أو حتَّى رجل المخابرات أنَّ هذه المعلومات تكون قليلة وصغيرة

ومتفرِّقة، يعنى ليس من الشرط أن تأخذها في جلسة واحدة ولا جلستين ولا ثلاث جلسات ربَّما حسب الظروف والأحوال أنت تقوم بعمليَّة الاستدراج وأخذ المعلومات الصغيرة الصغيرة ثمَّ عندما تجمع هذه المعلومات يصبح عندك معلومة كبيرة مفيدة.

هذه خصائص الاستدراج؛ أمَّا خصائص الاستجواب -الاستجواب هو التحقيق- عندما يقوم رجل المخابرات بالتحقيق مع إنسان معيَّن أو عندما يقوم جهاز الاستخبارات في التنظيم بعمليَّة استجواب الجاسوس فهناك خصائص لعمليَّة الاستجواب، هناك فرق بين عمليَّة الاستدراج وعمليَّة الاستجواب وهي أخذ المعلومات.

- خصائص الاستجواب:

1. إذا أردنا أن نستجوب إنساناً معيَّناً بتهمة معيَّنة مثل جاسوس أو غير ذلك فهذا الشخص الذي يقوم بإعطاء المعلومات هو بالأصل غير متعاون معك، ولكن في عمليَّة الاستدراج أنَّ الشخص الذي يعطيك المعلومات هو متعاون معك، فالفرق بينهما أنَّ الأوَّل غير متعاون، والثاني -في عمليَّة الاستدراج- هو متعاون.
2. العلاقة بين الطرفين في عمليَّة الاستجواب علاقة عدائيَّة بين الجاسوس والمستجوِب، بين المجاهد ورجل الاستخبارات، فالعلاقة بينهم علاقة عداء، أمَّا في الاستدراج فالعلاقة ودِّيَّة تكون، ربَّما أنت تقوم بدعوته على طعام معيَّن أو غير ذلك حتَّى تقوم بعمليَّة استدراجه وأخذ المعلومات منه.
3. المستجوَب أي الجاسوس أو غير ذلك هو يدرك طبيعة هذه المعلومات التي يعطيها؛ يدرك طبيعتها أنَّ وراءها ما وراءها، غير موضوع الاستدراج فإنَّ الذي يعطي المعلومات هو لا يعرف أهمِّيَّة هذه المعلومات التي يعطيها ولكن في حالة الاستجواب هو يدرك أهمِّيَّة المعلومات التي يعطيها.
4. المستجوَب يكون تحت سيطرة المستجوِب يعني الجاسوس أو المجاهد يكون تحت سيطرة الذي يقوم باستجوابه وأخذ المعلومات منه، في عمليَّة الاستدراج لا يكون تحت سيطرته وإنَّما تكون العلاقة بينهما ودِّيَّة.

- طرق الاستدراج:

كيف تقوم بعمليَّة استدراج شخص ما؟

1. إيجاد المدخل المناسب للحديث مع الهدف؛ يجب أن تبحث عن مدخل مناسب للحديث مع هذا الرجل الذي تقوم باستدراجه، مثلاً نعرف رجل يحبُّ الغناء فيجب على الذي يقوم بعمليَّة استدراجه يجب أن يتفهَّم جيِّداً الغناء والمغنِّين المشهورين ويحفظ من الأغاني وغير ذلك حتَّى يجد مدخلاً

مناسباً، مثلاً إنسان مجاهد أو قريب من الإسلاميين يجب على الذي يقوم باستدراجه أن يكون مُلمّاً بالحركات الإسلامية وغير ذلك وبالعمليّة الجهاديّة وغير ذلك حتّى يجد مدخلاً مناسباً يستطيع أن يدخل معه، رجل تاجر نريد أن نستدرجه فنحن نتعامل معه بكلام أهل التجارة ونفهم بالبيع والشراء والربح والخسارة وغير ذلك، يجب أن نجد مدخلاً مناسباً للحديث مع الإنسان الذي نقوم بعمليّة استدراجه.

2. أثناء الحديث يتمّ اكتشاف النقاط المهمّة ذات العلاقة بالموضوع؛ عندما تقوم بالحديث إليه أثناء الحديث أنت تستطيع أن تلتقط المعلومات المهمّة التي تريدها من عمليّة الاستدراج، مثلاً نريد أن نغتال مثلاً جنرالاً معيّناً في الجيش فعندما نبدأ نتكلّم مع هذا التاجر الذي له علاقة بهذا الجنرال، من خلال الحديث نبدأ نلتقط المعلومات القليلة القليلة عن هذا الجنرال -الآن نتكلم عن ذلك-.

3. الاهتمام بالمحافظة على موضوع الحديث؛ تهتمّ وتبدي اهتمامك بموضوع الحديث الذي هو دائر بينك وبين الذي تقوم باستدراجه.

4. الذي يقوم بعمليّة الاستدراج وأخذ المعلومات مستمعٌ جيّدٌ ومشاركٌ أيضاً في الحديث، لا يبقى يقاطعه في الكلام أو لا يستمع إليه أو لا يمارس عمليّة حديث الشخص لأنّك إذا وقفت أمام إنسان ولم يبال بما تقول فأنت ربّما تُعرض عنه وربّما لا تعطيه المعلومات.

5. يجب أن تجعل الهدف -أي الذي نقوم باستدراجه- هو الذي يقود دفّة الحديث ويكون المسيطر على الحديث لأمور عدّة نذكرها الآن:

1) تقييم الهدف بصورة جيّدة؛ حتّى نستطيع أن نشخّص الهدف، نحكم عليه، نعرف شخصيّة هذا الهدف، تقييمه -نقيّمه جيّداً- مثال: هل هو ثرثار يحبّ الكلام؟ هل هو متحفّظ، ما يعطيك معلومات أبداً؟ هل هو ذكيٌّ؟ هل هو بسيط، إنسان ساذج؟ فأنت من خلال الحديث تستطيع أن تحكم عليه هل هو ثرثار؟ هل هو متبرّع بالكلام؟ كثير من النّاس هو يتبرّع؛ لو تسأله سؤالاً ربّما يقول لك الجواب ويعطيك أيضاً معلومات زيادة على هذا السؤال، فهذا رجل ثرثار متبرّع بالحديث، ورجل الأمن والاستخبارات يجب أن لا تكون فيه هذه الصفات.

2) لإخفاء اهتمام المستدرِج حتّى لا يظهر أنّك مهتمٌّ لموضوع الحديث أو غير ذلك هو عندما يراك غير مهتمٍّ ينطلق معك بالكلام.

3) تمهّد للمستدرِج قيادة الحديث دون الكشف عن الهدف الحقيقي؛ أيضاً بهذه الطريقة عندما تعطيه فسحة من الحديث، عندما تجعله يقود الحديث أنت بالتّالي تعطي نفسك في المستقبل فرصة أن تقود الحديث وتصبح الموجّه الفعلي للحديث بطريقة لا يشعر بها الذي يعطيك أو الرجل المستدرَج.

4) نقطة مهمّة: إذا قاد المستدرَج (الهدف) عمليّة الحديث يعطي فرصة للذي يأخذ المعلومات بأن يلتقط المعلومات بسبب استماعه، يستطيع بعد ذلك أن يلتقط المعلومات الصغيرة ثمّ يحفظها جيّداً أمّا لو هو قاد عمليّة الحديث فمن الصعب عليه أن يحفظ كلّ شيء، المستمع يحفظ أكثر من الذي

يقوم بعمليَّة التكلُّم.

6. أن يتَّجه الحديث إلى الموضوعات التي تهمُّ المستدرِج؛ يعني بطريقة ذكيَّة تقوم بتوجيه الحديث إلى الموضوع الذي يهمُّك، تقوم بتوجيه دفَّة الحديث إلى الموضوع الذي من أجله جئت لاستدراج هذا المستدرَج.

7. توجيه دفَّة الحديث بطريقة منطقيَّة وعاقلة ليست مفاجئة؛ مثلاً تتكلَّم عن التجارة فجأةً تسأله عن هذا الجنرال أو ذلك الذي نريده أو الهدف المطلوب؛ تترك التجارة مباشرة ثمَّ تتحرَّك تنتقل مائة وثمانين درجة إلى الحديث عن الجنرال؛ هذا من الغباء في عمليَّة الاستدراج، يجب أن ينتقل الحديث تدريجيًّا.

8. تعليقات المستدرِج وأسئلته تكون منطقيَّة وطبيعيَّة وغير مباشرة؛ تسأله دائمًا سؤال غير مباشر والتعليق يجب أن يكون غير مباشر، لا تسأله مباشرة؛ لا تسأله مثلاً: "متى يرجع الجنرال؟" أو "متى يخرج؟" أنت ممكن أن تسأل صاحب البقَّالة؛ تريد أن تستدرج صاحب البقَّالة الذي يسكن أمام بيت هذا الجنرال، فأنت لا تسأله مباشرة –مثال "متى يخرج لعمله؟"– مثلاً أنت تذهب إلى صاحب البقَّالة بعد أن شربت البيبسي والشاي أو غير ذلك واشتريت منه وعملت معه علاقة تسأله: "هذا الجنرال محمَّد أيُّوب –مثلاً– هو لا يذهب إلى العمل، فترة طويلة لا يذهب إلى العمل لماذا؟ هل هو مريض؟" يقول لك: "كيف لا يذهب إلى العمل؟ كلّ يوم في الساعة الثامنة أنا أراه يركب سيَّارته ويذهب"، فهمت كيف؟ تقول له: "ما يأتيه أصدقاء كيف؟ هو ما يسهر دائمًا في البيت يجلس ما هذا؟" يقول لك: "لا؛ هو يذهب إلى النادي كذا ويجلس هناك وأصحابه دائمًا بعد الساعة الثامنة يأتون يأخذونه ويذهب معهم ويبقى إلى الساعة الثانية في الليل" أو غير ذلك "ثمَّ يرجع"، فأنت بهذه الطريقة تسأل أسئلة غير مباشرة، بهذه الطريقة تأخذ معلومات، أمَّا السؤال مباشرة فهذا يثير الشَّكَّ حول الذي يقوم بعمليَّة الاستدراج، فالأسئلة تكون دائمًا منطقية وغير مفاجئة، وبطريقة ملتوية وغير مباشرة.

9. التصرُّف بدون تكلُّف وبدون تعالي وتكبُّر مع المستهدَف للاستدراج؛ الذي تقوم باستدراجه وأخذ المعلومات منه يجب أن تتصرَّف معه بطريقة مؤدَّبة أوَّلاً ثمَّ بغير تكلُّف خلِّيك طبيعي – إنسان طبيعي– وأيضًا من غير تكبُّر وتعالي عليه لأنَّ هذا أدعى لقطع المناقشة لو تكلَّمت معه بهذه الطريقة.

10. خلق جوٍّ ودِّيٍّ للمحادثة؛ تجعل بينك وبينه جوًّا ودِّيًّا يعني جوّ لطيف؛ ممكن تعطيه تحفة، ممكن تعزمه على بيبسي ممكن تشتري له علبة سجائر، ممكن تعزمه على سيجارة أو غير ذلك فهذا ممَّا يخلق الجوَّ الجميل والودَّ بينكم بحيث يرتاح في الحديث إليك.

11. يجب الانتباه لردود أفعال الهدف من توتُّر وارتباك و تردُّد وعدم ارتياح؛ فانتبه لردود أفعاله أثناء الحديث ربَّما تظهر منه حركات توحي إليك أنَّه قد يشكُّ في أسئلتك هذه أو لماذا أنت جالس

معه وتأخذ منه المعلومات.

12. أيضاً من الأمور المهمّة ألا تحاول أن تحقّق نتائج سريعة لا تحاول أن تأخذ كلّ المعلومات في جلسة واحدة بالعكس قد يستمرُّ الأمر أسبوع، شهر، غير ذلك، يجب أن يكون المجاهد في العمل السرّي مثل النملة صاحب نفس طويل في العمل الجهادي، الذي يريد أن ينهي كلّ شيء في جلسة واحدة أو في يوم واحد هذا أبداً لا يفلح، كما قال هذا الفرنسي المشهور "إيّاكم والحماسة" الحماسة لا تصلح في العمل الجهادي السرّي يجب أن تزن كلّ شيء بعقلك وبميزان الحكمة، عدم محاولة تحقيق نتائج سريعة.

13. بعد الحصول على المعلومات المطلوبة يتمُّ التحوُّل بصورة طبيعيّة إلى موضوع آخر مع فتح باب المقابلة مرّة أخرى في المستقبل؛ عندما تنتهي من أخذ معلوماتك تتحوّل بصورة طبيعيّة عن الموضوع هذا إلى موضوع آخر ثمّ بعد ذلك تنسحب من عمليّة المحادثة مع بقاء الجوّ الودّيّ والمحبّة التي سادت بينكم، تبقى بحيث ربّما تحتاجه أيضاً في مقابلة قادمة.

هذه من طرق الاستدراج.

الآن نتكلّم عن التحضير للاستدراج؛ كيف تحضّر لعمليّة الاستدراج؟ (لأنّك ليس أيّ إنسان تذهب إليه تريد تأخذ معلومات عنه)، يجب أن تعرف أموراً تتعلّق بهذا الشخص، يجب أن تعرف أموراً كثيرة تتعلّق بشخصيّة هذا الإنسان وحياته حتّى بعد ذلك تبني عليها كيف تقوم بعمليّة التحضير لعمليّة الاستدراج.

- التحضير للاستدراج:

غالباً يتمُّ الاستدراج بدون تحضير لأنّه يكون في أوقات غير متوقّعة ولكن مع ذلك تستطيع أن ترتّب لعمليّة الاستدراج كالتّالي:

1. معرفة معلومات عن الهدف وخاصّة..؛ يجب أن تعرف أمور عن هذا الهدف الذي تقوم باستدراجه ويجب أن تعرف الأمور التالية:

1) مدى معرفة الهدف بالمعلومات المطلوبة؛ هذا الهدف الذي نقوم باستدراجه يجب أن نعرف كم عنده من معلومات تتعلّق بالمقصد الذي من أجله نريد عمليّة الاستدراج، مثلاً قلنا لكم جنرال؛ صاحب بقّال، ممكن ابن عمّه، ممكن غير ذلك، ممكن صاحبه، ممكن زوجته –عن طريق النساء– ، الموساد عن طريق (ألنْ بِكْلي) هذه الأمريكيّة التي تقرّبت لإحدى عضوات الجبهة الشعبيّة في إيطاليا أقامت علاقات اجتماعيّة مع امرأة في الجبهة الشعبيّة لتحرير فلسطين، ثمّ بعد ذلك عرضت

خدماتها على الفلسطينيين قالت أنا مستعدّة أن أشارككم وأخدمكم، فهذه المرأة التي هي عضو في اللجنة الشعبيّة قامت بتعريفها على (خالد نزّال) المسؤول العسكري في الجبهة للعمل في فلسطين، ازدادت العلاقة بينهم وتوثّقت ثمّ كان هناك اجتماع؛ وفد سيأتي من فلسطين إلى إيطاليا لمقابلة (خالد نزّال)، فـ(خالد نزّال) عرض على هذه الأمريكيّة (ألنْ بِكْلي) مشاركتهم الحديث والجلوس معهم في هذا الاجتماع، وحدّد لها موعد للاجتماع على أساس أن تأتي ولكنّها ما جاءت، وعند نزولهم من فندق في إيطاليا في روما كان هناك اثنين على درّاجة ناريّة من الموساد ينتظران (خالد نزّال)، فعندما نزل تمّ اغتياله من قبل هذان العنصرين ولاذا بالفرار. يجب معرفة معلومات عن الهدف وخاصّة مدى معرفة الهدف بالمعلومات المطلوبة.

2) الأمر الآخر معرفة نقاط ضعف الهدف لاستغلالها؛ أيضاً يجب أن تعرف نقاط الضعف في الهدف حتّى تستغلّها: هل هو ثرثار؟ هل يحبُّ التطوّع؟ كثير من الناس يحبُّ أن يتطوّع يعطيك الذي تريد دون أن تسأله ربّما كما هو حاصل في مناطق كثيرة، يحبُّ المدح وهكذا، يجب أن يعرف الإنسان الشخصيّة جيّداً حتّى يستطيع أن يجد لها مدخلاً.

3) أيضاً معرفة اهتمامات الهدف لتحديد مدخل مناسب؛ يجب أن تعرف هوايته مثلاً ماذا يحبُّ؟ أو عمله، لماذا؟ لأنّ كلّ هذا يساعدك على إيجاد مدخل مناسب تستطيع أن تدخل منه إلى الهدف الذي تقوم باستدراجه.

4) معرفة المداخل الوديّة للحديث معه؛ وأيضاً هذا كلُّه يساعد في عمليّة التحضير.

5) الأمر الآخر تزويد المستدرِج بمعلومات تهمُّ الهدف في مجال عمله، معلومات يحتاجها، الذي يقوم بعمليّة الاستدراج يجب أن يُزوّد بمعلومات عن الهدف تهمُّ الهدف. المخابرات الإسرائيلية الآن والمخابرات الأمريكيّة تقوم باستدراج خاصّة العرب عن طريق الإنترنت، عن طريق غرف الدردشة تقوم باستدراجهم؛ تأتيه امرأة عن طريق غرف الدردشة خاصّة أنّ الناس في الشرق الأوسط يحبُّون الجنس اللّطيف –يعني النساء– فيتّخذون هذا مدخلاً مناسباً للدخول معهم، ثمّ بعد ذلك يقوم هؤلاء الأشخاص الذين يقومون بعمليّة الدردشة بإعطاء معلومات تبدو له أنّها معلومات بسيطة ليست لها أهميّة، مثلاً عن وضعه الاجتماعي، عن أسرته، عن حالته النفسيّة، عن أحواله، عن غير ذلك، فبعد ذلك هناك في الجهة الأخرى في الاستخبارات تقوم بتحليل هذه المعلومات ثمّ تحديد هل هذا الشخص شخص يصلح أن يكون جاسوساً أو عميلاً أو نستطيع أن نسيطر عليه للعمل أو لا نستطيع أو غير ذلك.

فكلُّ هذا نحتاجه في عمليّة الاستدراج.

- <u>نقاط الضعف العامّة التي يمكن استغلالها في الاستدراج:</u>

هناك في كلِّ إنسان نقاط ضعف فالذي يقوم بعمليَّة الاستدراج يجب أن يتنبَّه إلى هذه النقاط التي هي في الهدف ثمَّ يقوم باستخدامها لعمليَّة الاستدراج والضغط عليه من خلالها والاستفادة منها:

1. الثرثرة؛ أنَّ الإنسان ثرثار يحبُّ الكلام، فهذا مدخل وهذه نقطة ضعف كبيرة يجب على الإنسان أن يتخلَّص منها خاصَّة الذي يعمل في العمل السرِّي، إذا كان رجل ثرثار يحبُّ الكلام ويحبُّ أن يتكلَّم فهذا سيكون مصيبة على نفسه وعلى إخوانه بسبب الثرثرة خاصَّة الحديث أمام الأقارب والزوجة والأولاد وغير ذلك، الرجل السرِّي يجب أن يخفي المعلومات عن جميع النَّاس، وكثير من النَّاس أدَّى بهم الحديث أمام زوجاتهم وأولادهم وأصحابهم إلى النهاية الغير مرجوَّة، ربَّما أخوك وابن عمِّك وغير ذلك هو مخلص وهو يحبُّ الجهاد وغير ذلك وهو لا يمكن أن يقوم بإفشاء سرِّك مثلاً –في كثير من الأحيان أب أفشى وسلَّم ابنه والأخ بلَّغ عن أخيه وغير ذلك، هذا حاصل ومشاهد ومعروف–، ولكن هذا الذي أفشيت له السرَّ وتكلَّمت أمامه قد يتكلَّم أمام شخص آخر وهو جاسوس وهو لا يعرف، ربَّما أخوك لا يقوم بهذا العمل ولكن أخوك عندما يتكلَّم أمام آخر فالآخر ربَّما يكون جاسوس أو هو يتكلَّم مع آخر فينتشر الخبر بذلك، فالرجل السرِّي دائماً يلزم الصمت ولا يثق بأحد، لو قلت لي في العمل السرِّي الجهادي هل تثق بأحد؟ من خلال التجربة والمشاهدة أنا أقول لك لا تثق بأحد في العمل السرِّي لا تثق إلاَّ بمن يعمل معك، لا تثق لا بأخيك ولا بأبيك ولا بأمِّك ولا بزوجتك ولا بأولادك ولا تتحدَّث أمامهم في العمل السرِّي، عمل خاص حياتك الجهاديَّة هي شيء والحياة العامَّة الخاصَّة التي تحياها في أسرتك شيء آخر يجب أن يكون هناك فاصل بين الحياة الزوجيَّة والحياة العائليَّة وحياة العمل السرِّي الجهادي، إذا تداخلت فيما بينها انتهى الجهاد وانتهى عملك، <u>يجب أن يكون شعارك في العمل السرِّي شعار المجاهد لا أدري لا أعرف الأشخاص لا أعلم الأماكن</u>، إذا سُئلت عن شيء فتقول لا أدري، إذا سُئلت عن أشخاص معيَّنين تقول أنا لا أعرفهم، إذا سُئلت عن أماكن تقول أنا ما زرت هذه الأماكن ولا أعرفها ما سمعتها إلاَّ منك الآن، سُئلت عن فلان! تقول له من فلان؟ سُئلت عن عمل معيَّن تقول له لا أدري لم أسمع إلاَّ منك؛ هل حصل هذا الشيء؟! فهذه يجب أن نحتاط منها جيِّداً ويجب أن نعرف أيضاً عمليَّة الاستدراج التي يقوم بها الطرف المعادي.

2. الأمر الآخر التفاخر؛ وفي باكستان الناس يحبُّون الثرثرة وعندهم التفاخر، أذكر أنَّ الشيخ أبو زبيدة كان مع أحدهم يتحرَّك في باكستان فالأخ يريد أن يفتخر –هذا الذي مع أبي زبيدة– فيذهب إلى التاجر ويقول: "تعرف من هذا؟ هذا أبو زبيدة"، يريد أن يفتخر أنه يمشي مع من؟ مع أبي زبيدة، ويبلِّغ التاجر الذي يشتري منه الأغراض يقول له: "هذا أبو زبيدة" هذا مهلكة؛ هذا مهلكة لأبي زبيدة وللعمل ولكن أبو زبيدة بعد ذلك لمَّا علم ذلك أبعده عنه، أخ آخر –أذكر في باكستان– كان أبو زبيدة يتنقَّل مع أخ باكستاني من إحدى الجماعات، هذا الأخ لا يعرفه ولا يعرف أن هذا هو أبو زبيدة الذي كان يتنقَّل معه، فجالس مع أبي زبيدة فهذا الأخ الباكستاني يقول لأبي زبيدة: "تريد أن أعرِّفك بأبي

زبيدة تجلس معه؟" و"أنا أستطيع أن أوصلك لأبي زبيدة" وهو يتكلّم مع من؟ مع أبي زبيدة –وأبو زبيدة بجنبه جالس!– ولكن يتكلّم مع أبي زبيدة وأبو زبيدة يقول: "لا؛ جزاك الله خيراً لا أريد أن ألتقي مع أبي زبيدة ولا أريد أن ألتقي مع أحد فقط أوصلني إلى البيت وجزاك الله خيراً" فهؤلاء القوم.. يجب أن نعرف طبيعة الناس عندما نتعامل معهم، في باكستان مع التجربة أنهم ثرثارون يحبّون الكلام الكثير وأيضاً التفاخر، التفاخر أنّه يعرف فلان أو أنّه يعمل كذا أو يريد أن يعمل كذا، فهذا أيضاً من نقاط الضعف التي يجب على الرجل المجاهد أن يتفاداها.

3. الحاجة إلى الإطراء والمدح والتقدير وهذه أيضاً في الأفغان؛ الأفغان حسب التجربة معهم أنّهم يحبّون المدح والإطراء والتقدير وربّما يعطيك كلّ شيء، وكما يقولون عندنا: "امدح البدوي وخذ ملابسه" البدوي القبلي هذا إذا تمدحه يعطيك ملابسه التي يلبسها، كما هو معروف أنّ أحدهم بقي عشرين سنة لا يمدحه أحد فبعد ذلك مدح نفسه بنفسه بالشعر فقيل له: "تمدح نفسك بنفسك كيف ذلك؟" قال: "لقد انتظرتكم عشرون عاماً أن تمدحوني وما فعلتم فمدحت نفسي"، فالعرب أيضاً يحبّون المدح والإطراء والتقدير، فيجب على الأخ المجاهد أو رجل العمل السرّي أن يتخلّص من هذه الصفات.

4. عادة التطوّع ونصح الآخرين وتقديم معلومات لهم؛ أيضاً هذه موجودة في البشتون موجودة بكثرة في البشتون عادة التطوّع أنّه يحبّ أن يخدمك؛ هذه جيّدة، عادات كلّها جيّدة؛ خاصّة عادة التطوّع ونصح الآخرين وتقديم المعلومات لهم هذا جيّد، في بعض البلاد هو يأخذك ثمّ يضيّعك، تريد تذهب إلى بلد فبدل أن يدلّك على مكان بالعكس هو يأخذك –لو سألته عن بيت من الناس– إلى آخر الدنيا؛ يضيّعك، لا يريد أن يخدمك، ولكن في العمل السرّي ربّما تأثّر على العمل الجهادي.

فهذه كلّها نقاط يمكن أن نستغلّها في عمليّة الاستدراج.

- حِيَل الاستدراج:

للاستدراج عدّة حيل نستطيع أن نستخدمها؛ المكر في الاستدراج؛ يجب أن نستخدم المكر بل ذهب بعض العلماء أنّ الحرب هي عبارة عن خُدعة أو خِدعة أو خَدعة، النبي صلى الله عليه وسلم يقول: "الحرب خُدعة" أو خِدعة أو خَدعة تجوز ثلاثة أوجه. الحرب هي خدعة وحيلة ومكر، بل بعضهم قال: "الأصل في النصر هو أن تستخدم الحيلة والمكر" أظنّه بعض أقوال المالكيّة؛ أنّ الأصل في النصر هو أن تنتصر على عدوّك دون أن تقاتله ولكن تنتصر عليه بالحيلة والمكر والخديعة هذا الأصل في النصر، لا تواجهه، الأصل أن تنتصر دون أن تقاتل العدوّ، فحيل الاستدراج هذه الحيل الهدف منها إثارة الهدف واستفزازه ليعطي المعلومات، الهدف من الحيلة أن تستفزّ هذا الذي تريد أن تأخذ منه المعلومات تستفزّه من أجل ماذا؟ تثيره من أجل أن تأخذ منه المعلومات.

1. أوّل هذه الأمور (الحيل) ذكر معلومات كحقيقة لإثارة التأكيد أو النفي؛ فربّما تقول للهدف معلومات حقيقيّة ولكنك تريد أن تتأكّد هل ينفي هذه المعلومات أو يؤكّدها، تقول له كذا وكذا، هي معلومات حقيقيّة أنّ الجنرال اسمه مثلاً محمّد أيّوب؛ هي معلومة حقيقيّة ولكنك تريد أن تتأكّد هل هو ينفيها أو يؤكّدها.

2. الاختلاف جزئيًّا مع بعض الحقائق أثناء الحديث مع الهدف لضمان استمرار الحديث؛ أثناء الحديث أنت لا تطاوعه في كلّ ما يقول ولا تقل له نعم نعم في كل شيء بل أنت تختلف معه في بعض الجزئيات لماذا؟ حتّى تستمرّ عمليّة المحادثة وأخذ المعلومات، تقاطعه في بعض الأوقات، تخالفه في حقيقة هو قالها أنت تعرف أنّها صحيحة ولكن أنت تخالفه من أجل أن تستمرّ عمليّة الحديث معه، وأيضاً من أجل ماذا هنا؟ من أجل أنّه ربّما يؤكّد لك على صحّة هذه المعلومات؛ مثلاً واحد يأتيك ويقول لك أنّ المجاهدين فيهم كذا وكذا؛ يسبّ المجاهدين أمامك فيريد أن يرى وجهة نظرك أنت، لماذا هو يسبّ المجاهدين؟ يريد أن يرى وجهة نظرك، كيف؟ فإذا أنت كنت ممن لا يعقل هذا الأمر فتقوم بالدفاع عن المجاهدين وتبيّن مزاياهم وكذا وأخلاقهم، بل إذا كانت عندك عمليّات ربّما أنت تخبر أنّ هناك عمليّات ستكون للمجاهدين بإذن الله وكذا وكذا، تبشّر هذا الأخ أو هذا الرجل الذي يقوم باستفزازك، هو في الأصل ماذا؟ ربّما يكون جاسوس عليك، أصحاب التكاسي عندما تخرج مع صاحب التاكسي ممكن هو في باكستان يلعن برويز مشرّف خمسين مرّة أمامك أو (زرداري) الآن أو غيره، لماذا يلعنهم؟ يريد أن يستفزّك حتّى يرى وجهة نظرك خاصّة إذا كنت غريباً ربّما يبدأ بالدفاع عن المجاهدين حتّى يرى وجهة نظرك، ليس شرطًا أن يسبّ (زرداري) فإذا كنت من المجاهدين ستقوم بتأييده وغير ذلك، صحيح؟ فأنت الأفضل هنا أثناء الركوب في عمليّة التنقّل ألاّ تتكلّم أبداً، ألاّ تتكلّم أبداً.

في باكستان –يعني باكستان دولة المتناقضات–؛ بعض الإخوة الأزبك كانوا مسافرين من مكان إلى مكان آخر –كما حدّثني أحدهم– البوليس الباكستاني ألقى القبض عليهم فتّشهم فوجد معهم سبعمائة دولار فأخذ منهم السبعمائة دولار ووضعها في جيبه، ولكن البوليس الباكستاني قام بنصيحة هؤلاء الإخوة الأزبك، إيش قال لهم؟ قال لهم: "هذه الطواقي وهذا الشكل التبليغي هذا ليس جيّد، هذا عندنا عندما نراه هذا دليل على أنّ هؤلاء مجاهدين" وقال لهم أيضاً –البوليس الباكستاني– "أنتم لا تسافروا في الباصات الكبيرة لأنّ هذه أصبحت الآن مكشوفة، سافروا دائماً بالقطارات" ثمّ قام البوليس الباكستاني بحجز بطاقات لهم عن طريق القطار بعد أن أخذ منهم السبعمائة دولار طبعاً، سرقهم البوليس الباكستاني ومع ذلك ساعدهم ونصحهم ثلاث نصائح؛ قال لهم: "لا تلبسوا لباس التبليغ فهذا عندنا أنّكم مجاهدين"، الأمر الآخر قال لهم: "لا تسافروا عن طريق الباصات بل سافروا دائماً عن طريق القطارات لأنّ الباصات أصبحت معروفة –طريقة المواصلات–" الأمر الثالث عندما صعدوا في القطار ماذا قال لهم البوليس الباكستاني؟ قال لهم: "لا تنسونا من الدعاء"، ادعوا لنا. فيجب أن

نعرف طبيعة الناس ونعرف حيلهم ومكرهم، هو يقتلك ثمّ بعد ذلك يصلّي عليك أو كما قال الدكتور أيمن عن البشتون في جلال أباد عندما قاموا بقتل الإخوة؛ قال الشيخ: "قتلوا الإخوة ثمّ بعد ذلك جعلوا قبورهم مزارات يزورونها ويتبرّكون بها ويستشفون بها" وهذه طبيعة الأقوام في هذه البلاد، يقتلونك كما عندنا المثل الرائج: "يقتلك ويمشي في جنازتك" وهذا حال كثير من الناس في هذه البلاد، مع الخير العظيم الذي هم فيه خاصّة الأفغان البشتون هؤلاء الذي قال عنهم الشيخ عبد الله عزام –رحمه الله-: "لا يوجد فوق الأرض قوم يستطيعون أن يقيموا دولة الإسلام إلا هؤلاء الأفغان" وحقيقة لم يقم هذا الدين إلا هؤلاء الأفغان، يعني وجدنا منهم فئات أو أفراد أو جماعات حتّى تُذكّرك بالصحابة وفعل الصحابة؛ من الإخلاص، من الإقدام، من الشجاعة، من التضحية، يكفيك فعل أمير المؤمنين أنّه تخلّى عن ملكه من أجل بضعة عشر رجلاً من القاعدة أو من العرب، أبى أن يسلّمهم وذهب عليه الملك –يكفيه- لكن نسأل الله عزّ وجلّ سبحانه وتعالى أن يعوّضه خيراً وأن يعيد عليه ملكه كما كان وأفضل، وهذا إن شاء الله قريب والمبشّرات في ذلك كثيرة جدّاً؛ الرؤى الطيّبة التي رآها الإخوة هنا أنّ أفغانستان لا شكّ عائدة ولم يبق إلاّ القليل وأنّ الملاّ عمر إن شاء الله سيكون له ملك أعظم بأضعاف أضعاف ما كان عليه سابقاً لأنّه من ترك شيئاً لله عوّضه الله، نسأل الله سبحانه وتعالى أن يقرّ أعينه لما يحبّ ويرضى. فيجب نحن أيضاً أن نحتاط جيّداً من عمليّة الاستدراج.

3. إطراء ومدح الخبر كأنّه خبير؛ أيضاً من حيل الاستدراج أنّ الخبر عندما يقوله لك أنت تبدي تعجّبك منه وتمدح هذا الخبر؛ تقول: "ما شاء الله معقول هكذا؟!" تبدأ تتكلّم بهذا الكلام فهو أيضاً بعد ذلك يتشجّع أن يعطيك أكثر، إطراء ومدح الخبر الذي يدلي به هذا المستدرَج.

4. أيضاً إبداء ملاحظات صغيرة في مجال الهدف –تخصّصه- ليتبرّع بالتفاصيل؛ أنت ربّما تعطيه تفاصيل عن الشخص الذي نريد أن نجمع عنه المعلومات فعندما تعطيه هذه التفاصيل –بعض المعلومات- فهو يعرف أنّك عندك معلومات عنه وأنّك طرف مأمون، عندما نتكلّم عن الجنرال مثلاً نقول أنّ أولاده مثلاً ابنه قد تزوّج أو أصابه حادث أو كذا أو كيف حالته الصحيّة الآن أو غير ذلك من الكلام فهذا يوضح لهذا المستدرَج أنّك تعرف عن هذا الشخص معلومات هو بعد ذلك يطمئنّ إليك، أنت تعطيه بعض المعلومات الحقيقيّة الخاصّة عن هذا الجنرال مثلاً ثمّ بعد ذلك يطمئنّ إليك ويشعر أنّك من أصحابه أو أنّك تعرف الكثير عنه فيعطيك بقيّة المعلومات وهو يتبرّع بذلك.

5. أيضاً الحديث دائماً يبدأ بمدخل سلبي بعيد عن الأغراض الحقيقيّة، عندما تقوم باستدراج هذا الهدف أنت لا تدخل معه مباشرة في الحديث بل تدخل معه بموضوع سلبي، بعيد جدّاً عن موضوع الحديث الذي تريده منه.

6. أيضاً أنت يجب بين الفينة والأخرى أن تُظهر أنّك غير مصدّق لما يقول؛ تقول له: "لا يمكن

أن يكون هذا" أو تعترض عليه بأي اعتراض آخر مثال ذلك مثلاً؛ ذهبنا إلى صاحب من أصحاب جنرال معيّن نريد أن نغتاله فهو يعطيك معلومات فتقول له: "مستحيل هذا الكلام، أنا متأكّد أنّه لا يخرج بعد الثانية" أو أنّه "لا يتحرّك بسيّارته" أو أنّه "عندما يتحرّك؛ يتحرّك بسيّارتين" فيقول لك: "لا أنا رأيته وكلّ يوم نراه، وأنّه يتحرّك بثلاث سيّارات، تأتي سيّارة للحراسة ثمّ تنتظره كذا ثمّ تأتي السيّارة الثانية ثمّ هو في بعض الأوقات لا يسافر بهذه السيّارات تأتي السيّارة الخاصّة البيضاء التي في الداخل هو يسافر بها وهذه السيارة تذهب هكذا.." يعطيك معلومات، فعندما تكذّبه أو تعمل نفسك غير مصدّق هو يتبرّع بزيادة وزيادة معلومات، مثلاً يأتيك واحد يقول لك القاعدة لا تقوم بعمليّات، الطالبان الآن لا يفعلون شيئاً فأنت تغضب لهذا الأمر فتبدأ نصرة للطالبان وللقاعدة ولغيرهم من المجاهدين تبدأ تدافع ثمّ ربّما تقول -لو عندك علم أو سمعت- تقول: "لا؛ أنا سمعت أنّه سيكون اليوم أو غداً أو بعد غد أو في الأيّام القادمة ستكون عمليّة في أمريكا أو عمليّة في باكستان أو عمليّة في كابل أو عمليّة في قندهار أو عمليّة في أيّ مكان" فهذا يجب أن تتنبّه له فربّما يقوم باستفزازك، يقول لك: "هم لا يفعلون" فللدفاع عنهم تبدأ تعطي هذه المعلومات هو يعلم أنّ عندك معلومات ولكن يريد أن يستفزّك حتّى يخرج هذه المعلومات منك، فيبدأ بسبّ القاعدة والمجاهدين وأنّهم لا يفعلون وأنّهم لا يعملون وأنّهم وأنّهم وأنّهم، وأنت بعد ذلك في الطرف الآخر ستقوم بالدفاع عنهم أنّهم فعلوا وأنّهم قاموا وأنّهم سيفعلون وغير ذلك فيجب أن تتنبّه لهذا الأمر.

7. وأيضاً خلق جوٍّ عام مريح وودّيٍّ (تكلّمنا عنه كثيراً).

- <u>ردود فعل الهدف:</u>

الهدف طبعاً قد يشكّ فيك، وبالتّالي إذا شكّ فيك لا بدّ أن تكون عنده ردّة فعل، وهي إعلان بأنّ الهدف قد شعر بشيء غريب ليس من حقّك أن تسأل عنه نتيجة لضعف طرق الاستدراج والحيل المتّبعة أثناء الحديث ممّا يؤدّي لفشل العمليّة، فإذا شعر هكذا المستهدَف شعر أنّك ضعيف وأنّك لا تستطيع وليست عندك طرق للاستدراج جيّدة وأنّك تسأله أسئلة غريبة فربّما ينهي المحادثة معك ويتوقّف عن الحديث معك فجأة، وربّما يقول لك هذا الموضوع لا يخصّك، أنت تسأل عن أشياء لا تعنيك لماذا تسأل عنها؟ أو ربّما لو كان ذكيّاً يقوم باستدراجك أنت فهذه ردّة فعل العدوّ، فيجب أن تتنبّه لهذا الأمر.

- <u>طرق مقاومة الاستدراج:</u>

كيف نستطيع أن نقاوم الاستدراج؟

1. أوّل هذه الطرق؛ احتفظ بما لديك من معلومات، يجب دائماً المعلومات التي عندك تحتفظ بها، لا تتكلّم بها أبداً، الزم الصمت، والصمت حكمة وقليل فاعله وإذا كان الكلام من فضّة فالصمت من ذهب، احتفظ بما لديك من معلومات لا تلتزم بشيء بسرعة حتّى لا تقع تحت الاستدراج؛ لا تتحمّس لموضوع فيه نقاش، رأيت مجموعة من النّاس يتناقشون أنت لا تتحمّس للدّخول معهم بل تلتزم دائماً الصمت ولا تلزم نفسك بأيّ شيء حتّى لا يكون بعد ذلك عليك، وتوخي الحذر أثناء الحديث أمام الأقرباء والأصدقاء -تكلّمنا عنها كثيراً-، الرجل السرّي الذي يعمل في الخفاء يجب أن يحذر من ردّ الفعل الذي يؤدّي لإفشاء المعلومات يعني موضوع الإثارة والاستفزاز يجب دائماً أن تحذر من هذا الأمر، إنسان يأتي يستفزّك ويثيرك من أجل أن تخرج المعلومات يجب ألاّ تكون مسراعاً إلى هذا الأمر.

2. احتفظ بالصمت وبحكمك على الأحداث خاصّة أمام الأغراب، ربّما يأتي واحد يسألك عن حكمك عن رأيك في موضوع ما، ليس شرطاً أن يكون لك رأي في كلّ شيء في كلّ صغيرة وكبيرة ليس شرطاً ذلك في الإنسان بالعكس أنت في العمل السرّي لا يكون لك رأي لا في صغيرة ولا في كبيرة إلاّ فيما يخصّك من عمل، خاصّة أمام الأغراب الذين لا تعرفهم.

3. وأيضاً من الأمور المهمّة أن الإنسان يعرف نقاط الضعف الموجودة عنده فيقوم بالتغلّب عليها، اعرف نقاط الضعف الشخصيّة وتغلّب عليها.

الخلاصة (خلاصة هذا الدرس):

-المحافظة على السرّية والكتمان واتباع وسائل الأمن.

-لا تثير الشكّ تحت أي ظرف أنّك جامع للمعلومات؛ في كثير من أجهزة الاستخبارات إذا علُم أنّك رجل استخبارات أنت تُفصل من جهاز الاستخبارات كل العملاء السرّيين هؤلاء إذا عُرف أنّهم عملاء أو أنّهم جواسيس أو أنّهم استخبارات أو مخابرات أو أمن دولة أو غير ذلك؛ هذا يُفصل من العمل لأنّه لم يعد لك فائدة الآن، بما أنّ العدوّ أو النّاس قد عرف أنّك عميل أو جاسوس أو رجل استخبارات أنت ليس لك أهميّة بعد ذلك في جمع المعلومات لأنّ الناس سوف تحتاط منك فما الفائدة بعد ذلك، لم يبق لك فائدة، وكذلك المجاهد يجب أن يحفظ نفسه من الآخرين خاصّة أصحاب العمل السرّي -أنت مثلاً الآن- نحن نزّلنا أخ للعمل في مصر، فالأخ الذي ينزل إلى مصر -هو يسكن في القاهرة- يجب ألا ينزل إلى القاهرة ولا يدخل هذه القاهرة أبداً لماذا؟ لأنّه إذا تمّ التعرّف عليك من قبل النّاس هناك لا بدّ أنّك ستُكشف، فلا تنزل في القاهرة، تذهب تعمل في الإسكندرية تضيع هناك، أمّا المنطقة التي تريد أن تزورها أنت تنزل فيها للعمل فهذا يؤدّي إلى معرفتك، أحد الإخوة نزل للعمل في مكان في دولة ما والإخوة في الجهاز الخاصّ وصدّوه ألاّ

يذهب إلى أهله أبداً، فقط طلب منه أن يتّصل اتصال ولا يذهب إلى الأهل فقام الأخ بنفسه بالذهاب إلى أهله وهناك أُلقي القبض عليه بسبب هذا الخطأ وعدم الالتزام بالإجراءات الأمنيّة وكانت تكلفة ذلك كبيرة على الإخوة، ناس أُسرت تمّ تغيير المراكز والبيوت الآمنة لأنّه يعرفها وتمّ قلب الأمور على رأسها بسبب هذا الخطأ الذي هو يظنُّه بسيط ولكن تبعات هذا الخطأ كانت عظيمة على الجماعة وعلى العمل السرّي. النّاس تعرفك بلحية، كلُّ وقتك بالشارب واللّحية ولباس أهل السنّة والجماعة فأنت تنزل بعد ثلاثة أشهر إلى هذا البلد وأنت بغير لحية وبغير شوارب وبقصّة فرنسيّة أو أمريكيّة وبلباس غربيّ وغير ذلك، طبعاً الناس عندما تراك ماذا ستقول؟ ما هذا القلب الذي حصل لك خلال ثلاثة أشهر فلا شكّ أنّك قد نزلت إلى عمل سرّي. وهذا أيضاً شبيه بما حصل للإخوة في الأردن في المجموعة التي أرسلها الشيخ أبو مصعب الزرقاوي –رحمة الله عليه– بقيادة أخينا الشيخ البطل المجاهد أبو عطا الفلسطيني فكّ الله أسره –نحسبه من الصّالحين– أخ كان معنا في أفغانستان قبل السقوط، الإخوة نزلوا إلى الأردن والإخوة أيضاً من قبل معروفين لأجهزة الاستخبارات الأردنيّة، معروفين، مشهورين، معروفين أنّهم مع الشيخ أبو مصعب الزرقاوي، أيضاً معروفين أنّهم في أفغانستان، فكان من السهل على الاستخبارات الأردنيّة والجواسيس والعملاء المنتشرين في كلّ مكان أن يتعرّفوا عليهم في حالة نزولهم إلى الوطن إلى الأردن لذلك نحن نقول دائماً أنّه يجب على الأخ الذي قد سبق له أن سُجن في وطنه وهو معروف لدى السلطات ولدى المخابرات ولا شكّ أن العين أيضاً عليه حتّى في حالة خروجه من السجن ألا يمارس أبداً العمل السرّي وأن يوقف أيّ نشاط له في العمل السرّي لأنّه لا شكّ عندي أنّه تحت المراقبة وأنّه إذا ما بدأ من جديد العمل السرّي الخاص؛ المجموعات التي يعمل معها وكلُّ من يقوم بالارتباط معه من أجل هذا العمل السرّي لا شكّ عندي أنّ المخابرات ستعرفه وستكشف الجميع ممّا يؤدّي في النهاية إلى الأسر، فالأخ الذي يُؤسر ثمّ يبقى في وطنه يجب عليه ألاّ يمارس العمل السرّي بل يتّجه إلى العمل الدّعوي العلني ويتوجّه إلى الدّعوة إلى الله عزّ وجلّ وأن يمارس أيّ عمل أو نشاط ليس فيه أيّ عمل سرّي ويجب أن يكون هذا النشاط ظاهراً لأنّ أعين الاستخبارات لا شكّ هي تراقبه فلا مجال هنا لخدعة الاستخبارات والبدء بالعمل من جديد لأنّ هذا سيؤدي إلى أسرك وأسر المجموعة التي تعمل معك وأسر الذين ترتبط بهم، فالأفضل لهذا النوع أو العناصر أو الإخوة الذين قد تمّ أسرهم من قبل الأفضل لهم والأسلم هو ممارسة العمل الدّعوي الجهادي العلني وأن يبتعدوا كلّ الابتعاد عن ممارسة العمل السرّي الجهاديّ أو الالتقاء بأفراد سرّيين ما زالوا لم يحترقوا فالذي حصل للشيخ أبي العطا وإخوانه أنّهم عندما نزلوا إلى الأردن والأردن لا شكّ هي عبارة عن شبرين –دولة صغيرة جدّاً بعدد سكّانها ومساحتها– كان من السهل على الاستخبارات الأردنيّة أن تكشفهم وأن تلقي القبض عليهم وأن تراقبهم حتّى إذا حانت ساعة العمل وساعة الصّفر وبعد أن استكملوا مقوّمات العمل تمّ أسرهم، وهذا ديدن دائماً رجال الاستخبارات حيث أنّهم

يضعون المجموعة أو الإخوة الذين يريدون العمل تحت المراقبة حتّى إذا استكملت شروط العمل واستكملت الاتّصال واستكملت جمع المواد والارتباط قامت بعد ذلك قبل التنفيذ بإلقاء القبض عليهم جميعاً، لذلك أكرّر الرجل الذي سُجن من قبل يجب عليه ألاّ يعمل في وطنه أبداً ويجب عليه أن يترك العمل السرّي لغيره ويجب عليه ألاّ يلتقي بأصحاب العمل السرّي ويجب عليه أن يكون رجل علانية داعية إلى الله عزّ وجلّ وإلاّ سيكشف المجموعة التي يرتبط معها وسيكشف أصحاب العمل السرّي وتكون النهاية للجميع.

-الأمر الآخر اعرف وسائل العدوّ في جمع المعلومات؛ يجب أن تتعرّف على وسائل العدوّ في جمع المعلومات وهذا يتأتّى عن طريق استماع المحاضرات الأمنيّة ودراسة الكتب الأمنيّة وبفضل الله عزّ وجلّ الآن الإنترنت مليء بهذه المذكّرات التي تتحدّث عن وسائل العدوّ في جمع المعلومات فالأخ الذي يريد أن يخدم دين الله عزّ وجلّ لا بدّ أن يتثقّف أمنيّاً قبل أن يقوم بأيّ عمل حتّى يقوم ببناء عمله على أساس سليم بحيث يستطيع أن يبني فوقه، وأنا أنصح أيّ أخ يريد أن يخدم دين الله عزّ وجلّ قبل أن يبدأ بالعمل أن يتثقّف أمنيّاً ويفهم طرق العدوّ في جمع المعلومات وكشف المراقبة وغير ذلك والعمل، وكيف أُسر كثير من الإخوة ويجب أن يطّلع على قصص السّابقين في هذا العمل حتّى يستفيد ولا يكرّر الأخطاء.

وجزاكم الله خيراً.

جميع حلقات برنامج صناعة الإرهاب:

http://tawhed.ws/c?i=405



www.nokbah.com